

Erfolgreiches Betreuen von Getränke-Fachmärkten im GAM und im LEH

**Aktuelles
Programm
2021**

Block II mit zwei Trainingsstufen:

- Gewinnbringendes Zeitmanagement
- Richtig platzieren – mehr verkaufen

Ein Intensivtraining für **Außendienst-
mitarbeiter und Betreuer von Getränke-
fachmärkten** mit Hannes Biller

In diesem Seminar erfahren Sie, gepaart mit
wirksamen Praxisbeispielen, wie Sie Ihre Kunden
und Ihre Outlets noch zielgerichteter betreuen.
Zugleich werden Sie erfolgreicher verkaufen.

Ihr

 **HANNES BILLER**
TRAINING

Hannes Biller



Mitarbeitertraining für aktive Betreuer von Getränke-Fachmärkten

Worum geht es?

Tagtäglich spüren Sie deutlich, an Sie werden immer größere Anforderungen gestellt. Die Unternehmen werden immer schlanker, die Organisationsstrukturen immer effizienter. Oftmals können Sie alle anfallenden Aufgaben kaum noch erledigen.

Durch dieses Intensivtraining gewinnen Sie mehr Zeit für die wirklich wichtigen Aufgaben.



Die Teilnehmer

Sind ausschließlich zukunftsorientierte Außendienstmitarbeiter und Bereichsleiter, sowie Marktleiter die ihre Getränkefachmärkte im LEH und GAM noch erfolgreicher betreuen möchten. Damit ist ein hoher Praxisbezug gewährleistet.

Die Teilnehmer sind bereit, sich in der kleinen Gruppe (max. 16 Teilnehmer) konkret mit Ideen und Maßnahmen für Ihre Tagesarbeit auseinanderzusetzen

**Aus der Praxis
für die Praxis!**

Die erste Trainingsstufe:

Gewinnbringendes Zeitmanagement

Sie lernen, Zeit für das Wesentliche zu gewinnen, Störungen und Schwachstellen im Arbeitsablauf zu erkennen und abzubauen. So vermindern Sie die Stressbelastungen und steigern die Arbeitseffizienz.

Die praxisorientierten Themen:

- Meine persönliche Situations- und Tätigkeitsanalyse
- Wie gewinne ich mehr Zeit für das Wesentliche?
- Touren- und Besuchsplanung
- Was erreiche ich mit dem Pareto-Prinzip?
- Wie man die Reisezeit reduziert
- Wie kann ich meine Arbeitsabläufe organisieren?
- Wie gehe ich gekonnt mit der Zeit meiner Kunden um?
- Wie setze ich Prioritäten?

Mitarbeitertraining für aktive Betreuer von Getränke-Fachmärkten

Ihr konkreter Nutzen:

- Sie werden sicherer in Ihrer Kommunikation und Argumentation.
- Sie erkennen neue Verkaufsstrategien: Wie Sie auf ihre Kunden noch erfolgreicher eingehen können. Sie werden somit ihre Stärke im Verkauf noch weiter ausbauen.
- Sie lernen, Zeit für das Wesentliche zu gewinnen, Störungen und Schwachstellen im Arbeitsablauf zu erkennen und abzubauen.
- Sie erarbeiten sich Ihre eigenen Platzierungsideen für die Regal-, Stamm-, Zweit- und Sonderplatzierung.
- Sie profitieren von praxisnahen Beispielen und Übungen, mit denen Sie Ihre täglichen Aufgaben erfolgreicher umsetzen.
- Zum Abschluss erhalten Sie ein detailliertes Teilnahmezertifikat.



2

Die zweite Trainingsstufe:

Richtig platzieren – mehr verkaufen!

In diesem Intensivseminar erfahren Sie alles über die gekonnte Platzierung und den Verkauf Ihrer Produkte im GAM und LEH.

Gemeinsam mit den erfahrenen Trainern erarbeiten Sie Ihre künftigen Richtlinien für eine erfolgreiche Warenplatzierung am PoS.

Dabei steigern Sie sowohl Ihre Fachkompetenz in der erfolgreichen Warenplatzierung als auch die persönliche Qualität Ihrer Beratung. Die praktischen Übungen finden in einem Getränkemarkt statt.

Die praxisorientierten Themen:

- Was sind die künftigen Richtlinien für eine erfolgreiche Warenplatzierung?
- Wie können Sie die verkaufsstarken Zonen für sich nutzen?
- So wird Ihre Warenplatzierung zum Einkaufserlebnis
- Regal-, Stamm-, Zweit- und Sonderplatzierungen: Was müssen Sie beachten, um zu den Gewinnern zu gehören?
- Wie lässt sich der Grundsatz „First in - First out“ realisieren?
- Mit einer attraktiven Zweitplatzierung deutliche Zusatzverkäufe erzielen und Marktanteile gewinnen.
- Und vor allem: Praxis, Praxis, Praxis – auch durch Arbeit „vor Ort“ in einem Getränkemarkt.

Mitarbeitertraining für aktive Betreuer von Getränke-Fachmärkten

So urteilen die Teilnehmer über das Mitarbeitertraining:



„Sehr gute Praxisbeispiele. Wir haben nach dem Seminar deutlich effizienter gearbeitet. Der Abverkauf wurde sofort gesteigert.“

Meckatzer Löwenbräu Benedikt Weiß KG

„Eine sehr wichtige Trainingsreihe – man gewinnt einen Vorsprung zu seinen Wettbewerbern. Wir konnten unsere Seminarerfahrungen direkt in die Praxis umsetzen. Ein echtes Aha-Erlebnis!“

Lippert Getränkefachgroßhandel GmbH

„Sehr gute Mischung zwischen Theorie und Praxis. Es wurden konkrete Praxisfälle angesprochen und gemeinsam verbessert. Eines der Seminare, von denen wir am meisten profitiert haben.“

Getränke Boecken GmbH & Co. KG

„Unser Unternehmen und mich hat das Seminar positiv beeinflusst. Besonders hat mir der vertrauensvolle und offene Umgang unter allen Seminarbeteiligten, Trainer sowie Teilnehmer gefallen.“

Privatbrauerei Hofmühl GmbH

„Die Resonanz war sehr positiv. Unsere Bezirksleiter konnten viele Ansätze leicht umsetzen, die Mitarbeiter motivieren und wir erzielten dadurch Mehrumsätze.“

Getränke Hörl GmbH

„Selten haben wir ein Seminar erlebt, dass so praxisnah ist. Viele Ideen und Tipps sind sofort in unserer täglichen Arbeit mit eingeflossen.“

Erzquell Brauerei Bielstein Hass & Co. KG

„Das Seminar hat mir viele Ansatzpunkte aufgezeigt, mich als Führungspersönlichkeit weiterzuentwickeln und meinen Fachmarkt mehr durch die Brille des Kunden zu betrachten.“

E. Schröder Getränke GmbH

„Sehr viele praxisbezogene, umsetzbare Tipps wurden vermittelt. Zukünftig werden wir unsere Marktleiter noch motivierter führen.“

Sagasser-Vertriebs GmbH

Mitarbeitertraining für aktive Betreuer von Getränke-Fachmärkten

Organisation und Anmeldung

Ihre Investitionen

Der reguläre Preis für diese Trainingsreihe beträgt 1.245 € zzgl. MwSt.

Dank der aktiven Unterstützung des Verlages W. Sachon „Getränke Fachgroßhandel“ betragen die Kosten für die Trainingsreihe nur 945 Euro zzgl. MwSt.

Im Gesamtpreis sind enthalten:

- Der Trainingsblock à 2,5 Tage
- Das umfangreiche Praxishandbuch “Der aktive Betreuer von Getränke-Fachmärkten”
- Weitere wichtige Trainingsunterlagen, wie zum Beispiel mein persönliches Zeitprofil und die “Erfolgsimpulse für aktive Betreuer von Getränke-Fachmärkten“
- Mittagessen, Pausenverpflegung am Vormittag und Nachmittag

**Ihre Ersparnis:
300 €**

Die Übernachtungskosten rechnen Sie bitte direkt mit dem Hotel ab.

Die Rechnungsstellung ist vier Wochen vor der Trainingsstufe.

Es entstehen Ihnen keine Kosten, wenn Sie bis zu 30 Tage vor Seminarbeginn stornieren.
Bei späterer Absage fallen an: bis 14 Tage vor Beginn 50%, anschließend der normale Seminarpreis.
Gerne können Sie ohne Zusatzkosten einen Ersatzteilnehmer benennen.

Die Termine für 2021:

Mittwoch bis Freitag, 14. - 16. April 2021 in Landshut

Dienstag bis Donnerstag, 20. - 22. April 2021 in Duisburg

(die genauen Seminarorte werden noch bekanntgegeben)

Beginn ist am ersten Tag um 12:00 Uhr mit dem gemeinsamen Mittagessen,
Ende am dritten Tag um 16:00 Uhr.

Ihre Anmeldung

Sind Sie dabei? Es werden nur 16 Teilnehmer sein (es gilt die Reihenfolge der Anmeldung).
Bitte benutzen Sie das umseitige Anmeldeformular – oder online unter [==> Online-Anmeldung <==](#)

Anmeldung zum Top-Training 2021 für Bereichsleiter und Außendienstmitarbeiter

“Erfolgreiches Betreuen von Getränkemarkten im GAM und LEH Block II Zeitmanagement und Platzierung”

Fax: 08661-1434

- Ja, ich/wir nehme(n) am Block II Zeitmanagement und Platzierung
- in Landshut am 14.-16.04.2021 zu den bekannten Bedingungen teil.
 - in Duisburg am 20.-22.04.2021 zu den bekannten Bedingungen teil.

1. Teilnehmer

Vorname _____ Name _____

Position im Betrieb _____

2. Teilnehmer

Vorname _____ Name _____

Position im Betrieb _____

Betrieb _____ zuständig _____

Telefon _____

Straße _____ Mobil _____

PLZ/Ort _____ E-Mail _____

Datum/Unterschrift _____

Firmenstempel _____

Eine Veranstaltung von

Unterstützt und gefördert von



Hannes Biller
Hauptstr. 1a
83355 Grabenstätt/Chiemsee
Mobil 0163 - 345 78 14

hannes@biller-training.de
www.biller-training.de

GETRÄNKE
FACHGROSSHANDEL

ORGAN DES BUNDESVERBANDES DES DEUTSCHEN
GETRÄNKEFACHGROSSHANDELS E. V.

Verlag W. Sachon GmbH & Co

Schloss Mindelheim · 87714 Mindelheim

Telefon: 08261 999-0 · E-Mail: info@sachon.de

Internet: www.sachon.de